

## METIER

### 1 – Débouchés professionnels :

Les emplois visés, très diversifiés et de statuts hétérogènes, rendent difficile un repérage exhaustif.

**En début de carrière :** Assistant(e) commercial(e) export, Assistant(e) import, Assistant(e) transitaire, Assistant(e) du Responsable de zone, Assistant(e) du Chef de produit, Assistant(e) administration des ventes, Assistant(e) aux achats à l'international

**Avec expérience :** Commercial(e) export, Chargé(e) de mission à l'international, Agent de fret, Responsable de zone, Chef de produit, Responsable de l'administration des ventes, Acheteur international, Agent en développement commercial, Chargé(e) de clientèle.

### 2 – Les métiers :

#### Cadre de travail :

- **Sociétés de négoce** (société d'import-export, distributeur, grossiste...), y compris les entreprises du commerce électronique ;
- Toute **entreprise industrielle et commerciale**, en particulier les **PME-PMI** ;
- **Prestataires de services** (transporteur, transitaire, banques, assurances...);
- **Organismes de conseil et d'appui** (Chambres de commerce et d'industrie, collectivités territoriales) ;
- Sociétés de services d'accompagnement à l'international.

#### Caractéristiques des principales activités :

Dans le cadre de cette entreprise, le/la titulaire du BTS Commerce international à référentiel commun européen remplit les **missions suivantes** : études et veille commerciales internationales, vente à l'export, achat à l'import, coordination des services supports à l'import et à l'export, gestion des relations dans un contexte pluriculturel. Il/elle doit **mener une veille permanente** pour collecter des informations sur les marchés étrangers afin de préparer les décisions commerciales. Il/elle **prospecte à l'achat et à la vente**, élabore des offres adaptées, vend et participe au processus de négociation à l'achat. Il/elle **assure le suivi administratif et commercial des ventes et des achats** et coordonne les services supports et les prestataires extérieurs. Il/elle exerce l'ensemble de ces missions dans un contexte pluriculturel.

#### Environnement et conditions d'exercice :

La place du titulaire du BTS Commerce International à référentiel commun européen varie en fonction des structures et des missions de l'organisation qui l'emploie au sein :

- **d'une PME-PMI non structurée à l'export**, il/elle dépend directement du chef d'entreprise ou du responsable commercial ;
- d'une **entreprise structurée à l'export**, il/elle est sous la responsabilité, selon les cas, d'un responsable export, d'un responsable de zone, d'un responsable marketing, et/ou commercial (France et export), d'un responsable des achats, d'un responsable d'administration des ventes... ;
- **d'un organisme d'appui au développement international ou d'un prestataire de services**, il/elle est sous la responsabilité du chef de service concerné.

### 3–Compétences professionnelles et activités

- **Activité 1 : Études et veille commerciales internationales** : Mener une veille commerciale permanente (recherche documentaire), Recueillir de l'information à l'étranger (recherche terrain), Préparer la prise de décision
- **Activité 2 : Vente à l'export** : Prospecter afin d'élaborer une offre adaptée, Vendre à l'export, Assurer le suivi des ventes
- **Activité 3 : Achat à l'import** : Élaborer une base de données sur les fournisseurs potentiels, Participer au processus de négociation à l'achat, Assurer le suivi des achats
- **Activité 4 : Coordination des services support à l'import et à l'export** : Effectuer le montage des opérations import – export, Assurer le suivi documentaire des opérations import – export, Coordonner le contrôle de qualité et garantir l'utilisation de pratiques loyales et éthiques
- **Activité 5 : Gestion des relations dans leur contexte pluriculturel** : Produire des messages en intégrant les éléments interculturels, Animer un réseau relationnel pluriculturel

Sous statut scolaire, l'élève est en stage pendant 12 semaines qui seront réparties sur les deux années d'enseignement : Première année, 8 semaines (minimum) dont 4 minimum à l'étranger + Deuxième année, 4 semaines (minimum) en France dans une entreprise travaillant à l'export et/ou à l'import.

## COMPETENCES ET PROFILS

### 1 –Les compétences-clés

- S'intéresser aux échanges internationaux et interculturels
- Disposer de compétences en matière de communication écrite et orale
- Disposer de compétences dans au moins deux langues vivantes étrangères
- S'intéresser au management des entreprises et à leur environnement économique et juridique
- Disposer de compétences relationnelles propres aux métiers des services et de la relation client

### 2 –Aptitudes, qualités et posture

	mobilisé	Fortement mobilisé	Indispensable
Capacité d'analyse et de synthèse			
Capacité rédactionnelle			
Autonomie			
Aptitude au travail collaboratif			
Sens des responsabilités			
Rigueur, organisation			
Ouverture aux autres, empathie			
Adaptabilité, Réactivité			
Communication orale,			
Analyse et compréhension écrite			

### 3 - Mode d'accès :

Baccalauréat technologique  
 Baccalauréat professionnel  
 Baccalauréat général

## Poursuites d'études

- Les licences professionnelles (Commercialisation de produits et services ; E-commerce et marketing numérique ; Gestion des achats et des approvisionnements ; Métiers du commerce international ; Logistique et pilotage des flux logistiques des filières alimentaires, ...)
- Les écoles de commerce sur concours d'admission parallèle Tremplin, Passerelle, ... ou dossier selon l'école (ex : Diplôme de l'École supérieure de commerce, Diplôme de l'École supérieure du commerce extérieur, ...)
- L'université en France ou à l'étranger (Licence, Master).